HOUSING TODAY 全建連

12月号

〒160-0004 東京都新宿区四谷3－9 建設国保会館TEL.03(3341)9521
編集人／社団法人 全国中小建築工事業団体連合会
発行人／中川 勝　発行所 有限会社全建連住宅サービス
一部 250円(直接予約講読料 1年分 3,000円 〒代含)

建設系産業廃棄物適正処理に関する「指導員(トレーナー)講習会」開催!!

――来年1月22日、東京・四谷「建設国保会館」にて

既にご承知のとおり平成10年12月1日から「産業廃棄物管理票(マニフェスト)」の交付が、全ての産業廃棄物の移動に関して義務付けされ実施されているところである。

「97改正法」では排出事業者の行政法責任の範囲を「自ら排出する産業廃棄物」に関して、①適正委託契約の成立と、②マニフェスト伝票の交付が適正に実施されていれば、移動途中での不適正処理による「責任」は排出事業者に及ばないとされている。とりわけ、適正業者との業務委託契約は「適正処理における大原則」となっており、これに基づく適正搬出経路の確保の問題は、会員個々の事業存続上、重要な問題であるばかりでなく、「全建連」としても組織上解決しなければならない最重要課題ともなっている。

しかし、実際には排出事業者としての「法の無知」や「不適正契約」などによる被害も多く報告され、各会員団体での取り組み強化を要請する声も日々強まっている。

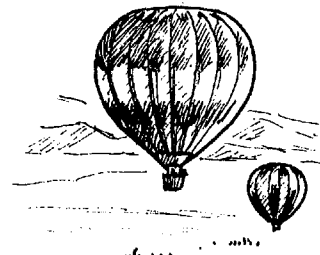
また、行政は本年12月1日を契機として、その行政措置の強化を図りながら「97改正法」の実効性を一層高めようとしている。実際には「自社処分」と称した解体業者(無許可業者)による不適正処分に対して「不法投棄」としての摘発を全国的に実施している他、埼玉県や群馬県においては主要幹線道路での産廃運搬トラックの全てに対して一斉検問を行い「マニフェスト」不携帯者に対する摘発を実施している。また、福島県では不法投棄した原因者を逮捕し、更にその無許可業者に無許可であることを承知で処理を委託した排出業者(本人)も「委託業務違反」で初めて逮捕されるなど「97改正法」の波及効果の拡大が伺える。

全建連産業廃棄物対策特別委員会では、こうした実態の発生をかねてから予測し「97改正法」の改正内容の周知徹底を図ってきたが、いよいよその施行が現実の問題となり、全建連としても全国的な対策を講じなければならないと判断し、各会員団体において産業廃棄物問題に関して中心的な活動をする「指導員」の養成に向けた標記講習会を下記により、緊急に実施することとした。

記

◇講習会：建設系廃棄物適正処理に関する指導員(トレーナー)講習会
◇日時：平成11年1月22日(金)午後1時～6時まで
※長時間講習となりますが中途退場はなるべくご遠慮下さい。
◇会場：東京・四谷「建設国保会館」4F会議室
◇講師：全建連産業廃棄物対策特別委員会＜委員長＞鈴木由城氏
＜専門委員＞村上泰司氏
◇内容：全体の概要説明
排出事業者の行政法的責任についての解説
全建連版「建設系廃棄物適正処理マニュアル(改訂版)」の解説
「委託契約書」及び「マニフェスト伝票」の実務講習、他
◇対象：会員団体の役員、事務局職員及び今後講師として地元でご指導いただける方(組合からご推薦いただければ資格等は問いません。)
◇参加費：教材費のみ実費の半額の2,000円／人
＜教材内容＞全建連版「建設系廃棄物適正処理マニュアル(改訂版)」、全建連版「基本委託契約書」一式、「建設系廃棄物マニフェスト伝票」
◇申込み：平成11年1月8日(金)までに、所属組合へ
◇その他：受講者(中途退場者除く)には「修了証」を発行。
◇備考：会場の都合により定員60名にて締め切らせていただきます。

会員事務局を一堂に会し

＜H10年度全国事務局研修会開く＞

11月12日、神戸市「グリーンヒルホテル神戸」において平成10年度の全国事務局職員研修会を開催した。今回は全国中小企業中央会の中小企業活路開拓調査・実現化事業の適用を受けた助成事業の一環として開催した。

今回は、ブロック会議でもその趣旨を徹底した他、会員団体役員事務局のご理解も得て全国から45名が参加、二日間にわたる活発な意見交換に参加していた。

＜初日＞

吉沢常務理事の開講挨拶のあと住宅アナリストの松下寛光氏に「住宅業界を取り巻く現況」と題して講演をもらった後に研修の本題に入った。

委員会別に担当事業を説明。その後に個々の特筆すべき事業について詳細な説明が行われた。

＜二日目＞

前日の引き続きで特筆すべき事業について説明、意見交換が行われた。

◇

今回の研修は、全中の指導要領に基づいて実質二日間のカリキュラムで進めたもので、従前開催していた実質半日研修と比べ内容的に充実出来た研修であった。また、当初日程に入れていなかった「竹中大工道具館」の見学を時間を調整して入れ、職員にはあまりなじみの無い道具を見てもらったことと、同時開催していた「計る」の特別展示にもかなり興味を示してもらったことが今回の成果の一つとして挙げられる。

今回の結果等を踏まえ次回以降の参考とし内容の充実を図る予定である。

羅針盤 67

◇工務店とFCグループとの関係をあらためて考えてみる

ハウジング・アナリスト **松下 寛光**

10月号に引き続き、もう一回工務店とFC（フランチャイズ）グループとの関係を検討してみたい。

工務店業界では不況になるとFCに対する関心が高まるという傾向がある。その理由は簡単で、独自で注文が取りづらくなり、その受注力低下分をFCに加盟することでカバーできるのではないかと考えるからだ。

しかし、世の中それほど甘くはなく、FCに加盟したからといって、即受注力がアップすることなどない。やはり、地道な努力なくして成功することはないのである。

ただ、FCが提供する講習会や社員教育のプログラム、仲間の工務店との情報交流会に参加することで、自社の置かれている立場を客観的にみることができるだろう。

この自社の存在を客観的にみることができるという姿勢が重要であり、そうすることによって、新しい営業展開やアイデアが生まれてくるからだ。今回は典型的な地場工務店がFCをうまく活用し、生き伸びてきた例を紹介しよう。

◎廃業か再起かけ打って出るかで悩む

群馬県前橋市のS工務店は、地元で80年の歴史を持つ典型的な地場工務店である。現社長のSさんが三代目にあたり、新機軸を求めてFCへの加盟を決意した。その大きな理由は、大きく変化した市場環境や需要構造に対応した展開を目指したからである。

「私は大学を卒業してから設計事務所に10年ほど勤め、その後家業の工務店を継ぎました。かつて全国どこにでもみられた典型的な地場工務店でした。

社員は、父と私のほかに職人2人の4人でした。この陣容で年間4～5棟の住宅を請け負っていたわけです。受注は全て地元の人との長い付き合いのなかで培われた、地縁血縁関係のものです。

いわゆる出入り業者として工務店を生業にしていたということになります。ご承知のように、こうした形態の住宅供給が難しくなったわけです。

父親と同世代の人は地元のS工務店を指名してくれますが、その子供さん達の世代になると、展示場のモデルハウスを見るなど比較検討してから決めるという選択をします。

地縁血縁関係のある人でもそうですから、ましてや新規住民の人は当社の存在すら知りません。

私が後を継いでから、私なりに当社をアピールする努力をしましたが、限界がありました。そこで、このままの形で事業を続けることは無理だろう。思い切って廃業するか、まったく違った方法で打って出るしかないと、思ったわけです」と、Sさんは過去をふり帰る。

このようなS工務店と同じような状況に陥っている工務店は全国にたくさんあるだろうし、今後も増えてくるだろう。

地縁血縁をベースにした生業としての工務店は、この住宅不況のなかで自然消滅的な形で消えていくのであろうか。何か大切なものを失った時のように、寂しい気がする。

とはいっても、そうした地縁血縁形態を将来とも保っていけそうな、状況にないことも認めざるを得ないのが現実だ。Sさんの選択は「まったく違った方法で打って出る」ことであった。

「2年間ほどいろいろ検討しました。社員を増やすなど会社の規模を大きくすることも考えました。資金的な問題もネックでしたが、それよりも人材を確保し育成していくまでのスピードと、ユーザーが求めている商品、サービスへの変化のスピードを比べると、当社のスピードが上回ることは難しいと判断しました。

もっとスピードのある同業者がたくさんいますからね。そこで、FCはどうだろうと思ったわけです。

でも、FCといってもたくさんありますから、どれがいいのかは分かりませんでした。そうした折り、たまたま本屋でFCグループの社長の書いた本が目に留まったんです。

読んでみると、それまで私が疑問に思っていたことなどに、適切な解答がされていたんですね。この本がFCに加盟することへの関心を持ったきっかけになりました」。

Sさん自身がいうように、社員4人の会社が会社の規模を大きくし、いわゆる近代化を図っていくにはものすごく時間がかかるに違いない。

その方法を捨てて、最終的にS工務店はFCに加盟することになる。そのFCの商品が木造軸組工法であることで近親感もあった。また、加盟しても先代から続いてきたS工務店という名前を残すことができるのも安心材料のひとつであったという。

◎有効だった短期間の人材の育成

さて、心機一転してFCグループに加わり、モデルハウスを建設し、具体的に営業を開始したのは、昨年の6月からである。まる1年半経過した現在、S工務店は大きく変貌した。

「初年度の評価としては、60点が合格ラインだとすれば、それを超えて80点ではないでしょうか。

その第一は人材の面です。本部もマニュアルに従って、5人の新人スタッフを入れました。新人は建築関係に携わったことのない、素人をあえて採用しました。

その新人が非常によく頑張ってくれて、約1年半でお客さんと同じくらいのレベルで話が出きるようになっています。お客さんといっしょになって賢明に家づくりの勉強をしているという感じです。

普通、営業にしても設計にしても一人前になるには4～5年はかかります。まだまだ十分ではありませんが、短期間でここまで成長したのは、本部の研修とマニュアルの効果といえます。

第二は営業面ということになります。昨年6月から今年3月まで、契約ベースで30棟、完工ベースで9棟でした。その後、月に3.2棟のペースで完工しています」。今年度の目標は完工ベースで24棟、約5億円の売上を見込んでいる。

「今年度から契約ベースで供給戸数を捉えないで、完工ベースでみることにしました。当初計画では24棟の完成引き渡しを目標にしていました。

この4月から8月までに16棟引き渡ししましたので、この調子でいけば27棟くらいに目標をアップできると思います。

その要因は7人いる社員が1年半の経験を積んで、力が付いてきた点が大きいですね。以前の年間4～5棟、約1億円の売上高であった時代からみますと、次元が変わってしまったという感じです。

（3面へ）

(2面からつづく)

それに、その当時は忙しい割に利益を確保するのが難しかった。つまり儲からなかったんです。現在はしっかりと利益を確保しています。そうした面からみると5億円も売り上げなくてもいいのかもしれません」という。

一時は廃業まで考えていたSさんであるが、見事な転身ぶりといえるだろう。

◎マニュアル活用で 現場監督は一人

また、棟数が増えたことで施工体制が追いつくか心配であったが、こうした経済状況であるため、大工についてはまったく心配することがなかったという。逆に仕事が欲しいと大工の方から話を持ちかけられるほどである。

「職人の方はふたを開けてみると、まったく問題がなかったのですが、もうひとつの心配は現場管理でした。

ある程度規格化された商品を供給していますので、管理しやすいことは分かっていました。それでも現場監督が何人必要かスタートするまで把握できませんでしたからねー。

結果的には、現在もそうですが当社に現場監督は1人しかいません。1人の現場監督で常時10現場くらいをみています。

マニュアルがしっかりしています。現場にもマニュアルが置いてありますし、各職人にもマニュアルを理解してもらっている。ですから、馴れてくると必要最低限の言葉で仕事の段取りが伝えられます。

現在FC本部で、見積、資材の発注から資金管理までできるコンピュータによるソフトを開発しているんです。こうしたソフトを活用することで、なるべく人を増やさないで現場を管理していく方針です」。

規格化住宅が住宅業界で盛んに話題になったころ、住宅に使われる部材・部品を規格化しただけでは、それほど大きな合理化に結びつかない。

施工工程や現場管理と密接な連係プレーを取ることで、はじめて規格化することのメリットが出る。といわれたものだ。

しかし、これは理論の域を脱して、実際の現場で深く検証されることなく今日にいたっているのが、住宅業界の現状である。住宅の施工は、現場の成り行きをみて、ある程度労働集約型で対応しなければならない部分が残るというのが、おおかたの見解だからである。

「1人の現場監督が常時10現場をみている」というSさんの話を聞くと、規格化と現場管理の連係プレーがうまくいっているということだろう。

◎工務店の存在基盤は あくまで地場

Sさんには基本的に大切にしてるポリシーがある。それは、三代にわたって続いてきたS工程店はあくまでも地元に密着した地場業者であり続けたいということである。

「家を造って施主に満足してもらいたい。という気持ちは昔も今も同じです。FCに加盟したからといって気持ちが変わることはありません。

たまたま、FCに加盟することで、事業規模が大きくなったり、近代的な経営を身につけることができるということはあるでしょう。

だが、当社には線が細くなってきたとはいえ、まだ地縁血縁と結びついたお客さんとの付き合いがあります。こうした家のアフターフォローは当然やっていかなければなりません。

地元のユーザーにきめ細かなサービスを提供するという基本スタイルを忘れたら、この商売は長続きしませんね」。

いわれるように、工務店の存在基盤はあくまでも地場である。FCに加盟し、請負から商品を提供するという営業スタイルに変わっても、地場の業者であることを意識していくという。

そのことは、代々受け継がれてきたS工務店のアイデンティティーを大切にし、これから先も地場工務店であり続けるという意志表示でもある。

新刊

「積算ポケット版」'99年前期編

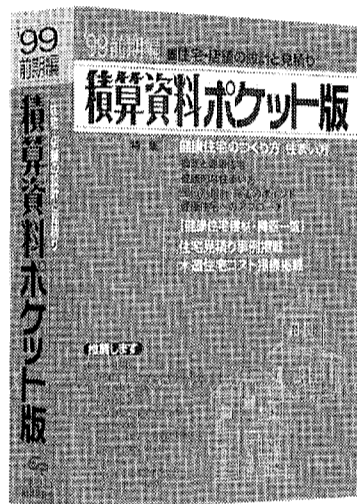
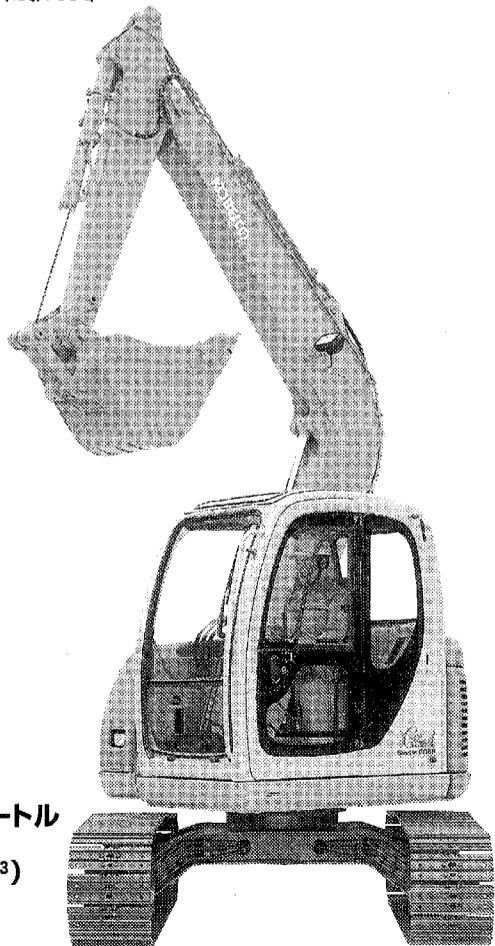
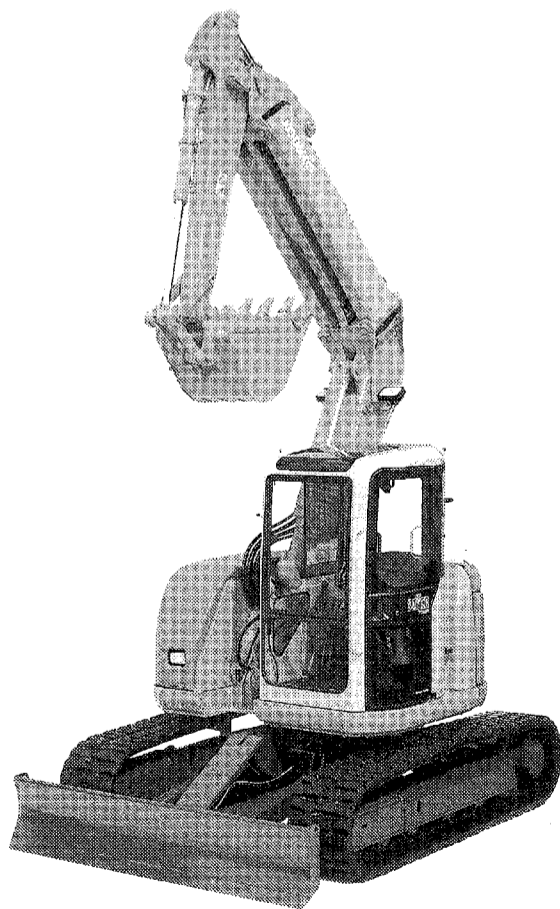
経済調査会は、「積算ポケット版99年前期編」を全国書店にて発売した。

同ポケット版シリーズは、住宅・店舗の施工にあたって必要な情報(建設資材価格、概算見積、メーカー電話・FAX番号、住宅金融公庫新築融資概要、不動産関連の税金一覧、長寿社会対応住宅設計指針、建築の儀式、地相の知識等)が盛り込まれている年2回(前・後期)刊行されている実務書。

今回の特集は、「健康住宅のつくり方・住まい方」で、室内の空気にスポットを当て、①換気と健康住宅、②健康的な住まい方、③部位別設計施工ポイント、④住宅健康のアプローチ、という構成で、各界の第一人者に設計施工段階での留意点の住まい方のポイントを解説。また、「健康建材・機器一覧」として特長や価格を紹介。

また、「住宅の見積り事例掲載」として在来木造住宅の設計・見積り実例を取り上げ、豊富な図面や仕上げ材料表・工事費内訳書・内訳明細書を詳細に掲載している。

「木造住宅コスト指標」としてモデルとなる木造住宅について半年ごとの建築コストの推移を、工種別・部位別に比較したものが掲載されている。

◇B6変形判、1,044頁
◇定価/本体2857円+消費税
◇発行/(財)経済調査会・出版部

連載㊲ 本物だけが生き残る…というけれど。

中小企業診断士　植村　尚

〝日本経済の建てなおし〟を使命とする、の小渕内閣が発足して４カ月、円安と株価は下がるばかり、今ほど政治の貧困を感ずることは無い。実質この国を動かしている官僚は都合が悪くなると、内閣の下にある行政機構という組織の中に隠れて、政治家、政党に責任を転嫁してしまう。

この不況は大蔵官僚の国家財政最優先の政策が、その強力な指導体制とあいまって招いた事態だ。でも、この責任を追求すると歴代の首相、蔵相の責任に行き着き、それを許して政争に明け暮れた政治家個人の政治生命が問われることになる。

銀行の貸し渋りが緩むことは期待できない。政府がやるべきことは何より景気を回復させることだ。景気の先行きが怪しいのに貸し出しを増やすことは銀行の自滅につながる恐れがあるからだ。世界的な金融不安の中で今の不況は暫く続く、と覚悟しなければなるまい。規制や行政指導は最低必要なものだけ残る。自由経済とは世界を相手にして商売することだ。自分中心の商売は許されない時代だ。

49．生き方への反省７カ条

肋骨の骨折でこの10日間静養しています。（来週からは仕事に復帰する予定）。ベッドの中で自分自身を含めて反省しました。毎日に追われていても、こんな時代だからこそ基本に戻って自分を取り戻しましょう。

❶使命感を忘れていないか

生活者の住まい生活の幸せづくりをお手伝いする、それが工務店です。命を守る、財産を守る、健康を守る、そんな家を生活者に提供するために真剣な研鑽と努力をしていますか。価格競争が激しい、予算が少ないから、と良心に恥じるような家は造っていませんか。お店で造った家はすべてお店の商品見本であり、すべての人が見ています。安かろう悪かろうは業者の言い分であっても、世間は許しません。胸を張って次のお客に見せられない家を一軒でも造ればお店は見放されます。何のために工務店家業をしているか、を問うているのが今回の不況です。

❷マイナス思考になってはいないか

どんなに苦しくても次の飛躍のために神が与えた試練と受け止めていますか。最近はどこに講演に行っても、冴えない顔色と暗い人相の工務店さんの多いこと。立場をお客に置き換えて考えて下さい。何千万円かを安心して預けられる顔でしょうか。その人がいるだけで周りが明るくなる人がいますね。その人たちに共通しているのはどんな事でもプラス思考で受け止めています。人相とは良く言ったもの、その人の心の持ち方が正直に顔に表れます。困った、とアタマを抱えている時間に過去のお客さんを回ってご覧なさい。それが小さくとも商売のネタに必ずぶつかります。顔が明るくなってお客さんまで幸せな気分に巻き込めます。こんな時代だからこそ大切なことです。

❸関係者全員の幸せを願っているか

関係者とは、お客、従業員、仕入れ先、下請け、銀行、国（税金で）、等お店の経営に関わるすべての人、機関です。大昔、未だ貨幣が無い時代は物々交換で欲しい物を手に入れました。相手が欲しい物を持って行かなければ自分の欲しい物は手に入らない時代がありました。これが商売の基本です。誰かを悲しませる、誰かの犠牲によって成り立つ、嘘をつかなければつじつまが合わない、そうした行為、規制、考え方、しきたり、等はすべて全員が幸せにはなれません。長続きは出来ない、に通じます。この場合の「幸せ」とは、心も体も満たされている状態と定義しておきましょう。実際問題としては難しい事ですが、私の言う「本物」の企業とはそんな企業なのです。

❹経営の協力者を育てているか

始めて商売をするときには、受注、仕入れ、施工、回収、事務、すべて自分でしなければなりません。とても手が回らないから人を雇います。経営者と従業員とはお互いに信用し、頼りあわなければ安心して仕事はできません。そのために従業員にレベルアップも必要になります。雇っている、雇われている、と言いますが実はお互いに経営の協力者なのです。お互いに頑張ったから良い成績が挙がった、あの時にクレームが出た、工期が遅れた、ので予定利益が挙がらなかった、が社内でオープンになっているでしょうか。結婚適齢期には幾らの給料になっているか、が従業員自身で計算できるようになっていますか。悪いようにしないから任せておけ、の時代ではありません。不況の時代だけにこうした事を整備する好機でもあります。

❺人づくりは経営者の生き甲斐

大分県高崎山はサルで有名です。ボスになるサルは生まれながらに他のサルと違う、と聞いたことがあります。サルに例えて申し訳ありませんが、経営者とは経営者になる宿命を持ってこの世に生まれた、が私の経営コンサルタント生活40年の経験からの実感です。生活者の住まい生活の幸せづくりのお手伝いが工務店なら、同じ気持ちで毎日の仕事に積極的に取り組む人を育てるのも経営者の大切な仕事です。しつけや掃除に始まって、立派な一人前の社会人を育てることです。最近の若い者は、は何時の時代にも言われる事、変な遠慮をしたりせずに気がついたことは厳しく叱りつけることも必要でしょう。そうして育てられた従業員は、将来独立することがあっても必ず生涯の付き合いになります。あなたと同じ考え方を持つ若者が増えるなら、経営者として最高の生き甲斐につながります。

❻お客の選別をしているか

この不況期にバカなことを言うな、のお叱りは承知の上で書いています。お客が業者を選ぶように、お店もお客を選ばなければなりません。特に住宅はお互いに生涯の付き合いをしなければならないからです。この人は余り信用できないな、と思いながらも商売可愛さで受注をしても、工事途中で必ずトラブルが発生する、誠意をもって解決しても次のお客の紹介につながらない、次のお客を紹介して頂けないのは本当のお客では無い。これは、安定した経営を続けている工務店で共通して聞く言葉です。この仕事は私がしなければ、の思いが出ない場合はその仕事は断っている、のお店もあります。類を持って集まると言います。自分で納得できる仕事以外は受け付けない位のプライドは守って下さい。この意地を棄てると必ず後悔します。

❼アフターサービスとビファワーサービス

大手住宅企業のマネをしていては必ず負ける、と何回もこのシリーズで言いました。チラシ作戦で現場見学会に集めて商談に持ち込む、の講習会が相変わらず開かれています。勿論それなりの効果はありましょう。ただし、やらないよりは、です。現場はお店の展示場です。過去に建てた家はすべてお店の展示場であり、すべてお店の見込み客でもあります。建て替えと増改築が工務店の主戦場です。建て売りや分譲住宅はキッパリと大手企業に任せましょう。今日引き渡しをしたお客は、10年先の増改築、30年先の建て替えのお客です。つまり次の商談が今日から始まったのです。大手企業がマネのできないお客の面倒を見ましょう。住まい生活の幸せづくりのお手伝いをしましょう。息の長い話のようですが、このサイクルが回りだすと50年、100年先の計画も可能です。アフターサービスとはビフォワーサービスなのです。

PL法関係の相談の現況
―「住宅部品PLセンター危害情報受付概要」から

相談事例の主な内容
(但し,98／9／1～9／31)

◆身体被害

①大手ハウスメーカーに戸建の注文建築を依頼した。平成9年6月に入居し、1週間も経たない内に息苦しい、胸が苦しい等で眠れなくなった。6ヶ月点検時にクレームとして出したが、作りつけの本棚が原因かもしれないといわれ、ホルムアルデヒドの測定をして貰ったが数値が低かった。台所以外の部屋の壁に吸着シートを貼って貰ったが、改善されなかった。1年点検の時に再度クレームを出し測定してもらったら、かなり高い数値がでた。その後、何等連絡がない。保健所などに相談したらPLセンターを紹介された。

(回答) ご本人が主体性をもって相対交渉に望む場合に準備するべき資料などをアドバイスするのが原則ですが、斡旋も致します。準備として、引き渡し時に「住まいのしおり」が配布されたか、配布されたとしても換気についての注意がなされたのか、を確認して下さい。
また、1．健康被害についての医療機関の診断、2．原因物質特定のための調査として部材仕上げ表のチェックや接着剤の確認（製品安全シートの入手）3．ホルムアルデヒドの濃度測定方法、以上のようなポイントについても調べて下さい。

②1年前に新築したがシックハウスには十分注意して欲しいので、有害物質の入った材料は使用しないでくれと伝えていた。しかし、入居して2週間目でいきなり倒れてしまった。家具を入れる前から目がチカチカしていた。保健所に相談してもホルムアルデヒド濃度の測定はしていないという。どうしたらよいか。

(回答) 最寄りの測定機関を紹介します。その前に部材仕上げ表を見てどんな材料を、どこに使用したのかをチェックし測定物質を絞っておくと良いです。問題になる原因物質が判明したら、工務店の費用でその物質を測定してもらえるように協議してみて下さい。

◆財物被害

ホームセンターで購入した物置をバルコニーに自分で設置したところ、9／17の台風で物置の扉だけ落下し、地上にあった自動車を壊してしまったとの相談が入った。メーカーに確認したところ,「マンションに設置しないようにと記載しているはず,当社のPL保険の対象ではない」と言われてしまった。どのように考えたらよいか。と言う相談が消費生活センターより入った。

(回答) 常識的には、マンションのバルコニーでしかも5階に物置を設置するには、設置位置や物置の大きさや土台との緊結などかなり限定されます。また、バルコニーへの設置はマンション側が認めないケースが多いと思います。
相談者に以下の点を確認してください。
1．製品番号、2．寸法、物置の扉の形状、3．マンションに設置しないようにという記載が注意書きにあったかどうか、、4．施工要望書
メーカーが言うように記載があったとすると、自己責任になります。

◆住宅部品に関するクレーム

①町営住宅に設置してある給湯器の吸気口からネズミが侵入し、中の配線を食いちぎったため、追い焚きができなくなった。修理費が4万円かかり請求されている。どうすればよいか。

(回答) 当センターからメーカーに状況を確認してみます。

②1年間に子機5台のついたインターホンを取り付けた。それが、突然音が出なくなり、使用不能となったので、工事店に診てもらったところ、親機のトランスが焼損していた。配線も発火寸前であったとのことで、助かった。その後、工事店から音沙汰がないので、手紙で修理依頼をした。しかし、2週間経ったのに何の連絡もない。今後、どうしたらよいか。また、本件はPLに当たるのか。なお、現在のインターホンを取り付ける前は、別の機種のインターホンをつけて、10年ほど使っていた。

(回答) 新しく設置したインターホンの配線が、10年前に設置したインターホンの配線のままで、システム上、また耐用年数上、支障がなかったかどうかがポイントの一つになると思います。そのためにも、インターホンのカタログや取扱説明書をご確認下さい。また、当PLセンターにもお送り下さい。PLか否かは、センターホンメーカーに責任が発生するか否かで考えることと、拡大損害が発生したか、の2点で考えるとわかりやすいと思います。2点とも肯定できる場合は、PL相当と言えます。本件は、製品そのものに欠陥があったのか、現状では確認できないので、判断したが、発火に至ってないことから拡大損害との認定はできない可能性が高いでしょう。

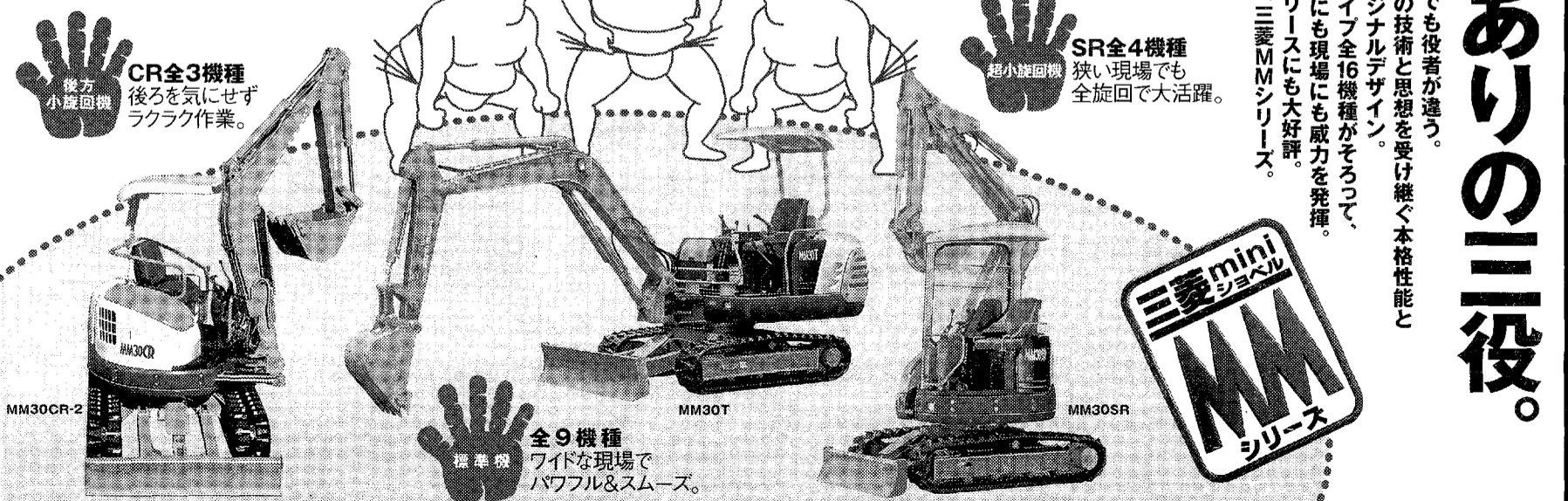
◆住宅に関するフレーム

超高層マンションの4階の一室を購入したが、南側に池があり、水を循環させるに噴水がある。その噴水の音がうるさくて困っている。パンフレットには記載がないし、モデルルームを下見した時は気付かなかったし、契約時には重要事項の説明の中に入っていなかった。管理組合はまだできていないので、自分で直接交渉しなければならない。どうすればよいか。なお、噴水は午前9時から午後5時まで作動している。

(回答) 騒音問題は、いわゆる受忍限度論の問題になります。騒音の数値、発生時間、被害者の数、音の発生原因の公共性、他により音の少ない（でない）方法の存否などの要素を考慮して判断することになると考えます。そこで、市役所などに騒音条例の確認や、測定の依頼をしてはどうでしょうか。また、他の入居者に同じ様な被害を感じている人がいないかを調べてみて下さい。更に、何故、噴水があるのか、噴水を撤去できないか、より音のでない様な噴水あるいは類似の仕組みにできないかを販売会社に問い合わせてみて下さい。

◆知見相談

98年7月に、低ホルマリン住宅と謳って大手ハウスメーカーが新築した住宅で、体調を崩している。地元の医師会で貸し出している簡易測定器を借り、1階リビング及び2階洋室のホルムアルデビド濃度を測定したら、洋室で3 ppmあった。測定器の本体キャップを着けたまま測定しても1 ppmあった。ハウスメーカーに確認したら、壁クロスと壁クロス接着剤はホルムアルデビドを含んでいない。壁下地材は石膏ボード、フローリングは低ホルムアルデビドとのこと。雨の時など湿度が高いとかなりつらい。現在は空気清浄機の運転及び換気をこまめにやっている。これから寒くなると換気もしにくくなり、子供への影響も心配なので正式にホルムアルデビドの除去や材料交換などの交渉もしたい。

(回答) 成分分析による方法で室内空気の測定を測定すると、測定物質と測定箇所数によって費用が大きく変わってきます。～物質～箇所の測定・分析で4万円程度(出資費別) はかかると思われます。
なお、簡易測定器の取扱説明書には本体キャップをはずして測定するとあります。また、本体キャップを着けたままで1 ppmあったというのは、測定器の管理など測定器の取扱いに問題があると考えられます。また、機器メーカーより妨害ガスの影響を抑えるためのフィルターが発売されています。貸出元に測定器の維持管理状態、取扱方法を確認するとともに、フィルターを利用して再度測定してみて下さい。
また、ハウスメーカーに床下地材、接着剤、仕上げ材の仕様を確認するとともに、低ホルマリン住宅と言っている根拠と空内濃度レベルについての見解をもらって下さい。簡易測定器による再測定結果及び被害状況の報告をするとともに、対処方法の確認、成分分析の実施についても交渉してみて下さい。

<問い合わせ先>
(財)ベターリング
住宅部品PLセンター
TEL＝03－5211－0567
http.／／www.iijnet.or.jp／PLC／

ベターリビングニュース

「ＢＬ部品マーキングシステム」の新設

ＢＬ制度も年を経過し、各品目とも性能面や機能面など多様化が図られ、バリエーションを含め幅を持った部品群が形成されるに至りました。一方、高齢化社会への対応、地球環境の保護や健康的な生活への配慮が求められる時代が到来し、ユーザーの志向もそれを反映したものとなり、部品選択における指向性に対応できる識別情報の提供が求められております。

ベターリビングでは、部品を選ぶ際の手助けとなり、ＢＬ部品とのコミュニケーションの緊密化を図るため、部品ごとにその特徴を端的に表す「ＢＬ部品マーキングシステム」を新設し、本年４月より実施しました。このマーキングシステムは、ＢＬ部品の特性をマークで示すことにより、部品の特徴をわかりやすく的確に提示し、そのＢＬ部品の適切な使用と一層の普及促進を図ることを目的としたシステムで、「長寿社会対応マーク」、「環境共生対応マーク」、「標準化対応マーク」の３種のマークを用意しております。

■「マーキングシステムとは？」

社会的ニーズが高いと思われる「長寿社会対応マーク」、「環境共生対応マーク」、「標準化対応マーク」の３種の識別情報について、ＢＬ部品やそのカタログ、梱（こん）包材など幅広い範囲でマーキングを実施しています。

また、マーキングは、健康住宅、省資源、リサイクル、リフォームなどを切り口として、順次追加、拡大を予定しています。

なお、マーキングシステムに関する詳細情報は、ＢＬホームページ【ｈｔｔｐ：ｗｗｗ．／／ｉｉｊｎｅｔ．ｏｒ．ｊｐ／ＣＢＬ／】でご覧いただけますのでご利用ください。

■長寿社会対応マークとは？

高齢者でも安全で暮らしやすくできるよう、出入り口の段差をなくしたり、階段幅を広げ、勾配をゆるやかにしたり、各所に手すりを設けたり…そんなバリアフリー住宅を建てる際、こまやかな配慮がなされたＢＬ部品に表示します。対象となるＢＬ部品は、建設省「長寿社会対応住宅設計指針」をベースに決めています。対象品目……玄関ドア、ドア・クローザ、玄関ドア用錠前、ＲＣ住宅サッシ（アルミサッシＢ型／アルミサッシＣ型）、手すりユニット（補助手すり）、キッチンステム（調理用ガス・電気加熱機器）、浴室ユニット、エレベーター、ホームエレベーター計11品目。

■環境共生対応マークとは？

健康的で快適に生活できるよう、人にも地球にもやさしい環境共生住宅とすることが、これからの住宅に求められています。人や地球環境にやさしく、省エネルギー、省資源、廃棄物などに配慮されたＢＬ部品に表示します。対象となるＢＬ部品は、建設省告示第451号「住宅に係わるエネルギーの使用の合理化に関る設計及び施工の指針」をベースに決めています。

対象品目……玄関ドア、ＦＣ住宅用サッシ（アルミサッシＢ型／アルミサッシＣ型）、天窓、換気ユニット　計５品目

■標準化対応マークとは？

製品寸法や取り付け方法、使用材料、性能等が規格化された部品があります。質の高い住宅を安定して提供するために、寸法や性能など、仕様の規格化が図られ、建築設計・施工の際、使いやすいよう標準化されたＢＬ部品に表示されます。対象となるＢＬ部品は、ＪＩＳ、ＪＡＳを始め各種の共通仕様書をベースに決めています。

対象品目……キッチンステム（キッチンキャビネット）、キッチンステム（調理用ガス・電気加熱機器）、テレビ共同受信機器　計４品目

商品紹介

リフォーム市場のなかで需要の伸びが目立つ「床暖房」工事

建設省の住宅着工統計では、新築戸数が14（15）ケ月連続して前年水準を下回っている一方、既存住宅のリフォーム需要は依然堅調で、市場規模および一件当たりの工事額は今後も増加し続けると予想されている。

現在、〝平成不況〟の出口が見えていない中、住宅リフォーム市場だけが伸びている理由は何か。

最近の人口統計によると、わが国の100才以上の高齢者数がついて１万人を突破し、高齢化社会の進展により身近に感じられるようになった。

このため、高齢者社会に対応する住まいづくりを目的に、住宅メーカー各社は競って、「健康」「環境共生」「人にやさしい」等をアイテムとする新商品等の開発を進めている。

リフォーム工事も同様で、最近の事例では、床暖房工事、ノン・フォルマリン系接着剤を使用した内装工事、浴室・リビング、階段等をバリアフリー対応にする工事などが増えている。このうち、特に需要の大幅な伸びが目立つのは「床暖房」工事だ。

床上直貼工法「Ｐｏｔｅｃ面発ヒーター」

キングラン株式会社（本社・千代田区）は現在、これまでの床暖房システムに比べ、施工性能が高く、人にやさしい遠赤外線を発生する「Ｐｏｔｅｃ面発ヒーター」の発売を記念してキャンペーンを実施している。

Ｐｏｔｅｃの特徴は、発熱層、絶縁層からなる厚さ0.2～0.5ミリのポリエステルフィルムをベースに、特殊発熱インクを印刷しており、面状発熱帯に通電することで、通常ヒーターの１／３～１／10の時間で安定温度まで昇温する。自己温度制御機能で安全性があるうえ、８～12ミクロンの遠赤外線が発生し、健康・美容等にも効果が得られる。

そして、Ｐｏｔｅｃの最大の特徴は施工性能で、床上直貼工法であるため、５ミリ程度の断熱材をＰｏｔｅｃを敷設する部屋全体に敷き、これに接着剤あるいは両面テープで固定、後は配線するだけ。従来の工法に比べ格段の簡単施工。

また、最大半径５Ｒの折曲げが可能で、耐熱の仕上材も不要なため、現場施工も自在。加えて着脱が自在で、現状復帰が100％可能なため賃貸物件にも活用できるなどの特徴がある。

同社では現在、新発売キャンペーンを実施しており、施工指導などに関する相談会を常時開催している。

◇問い合わせ先は

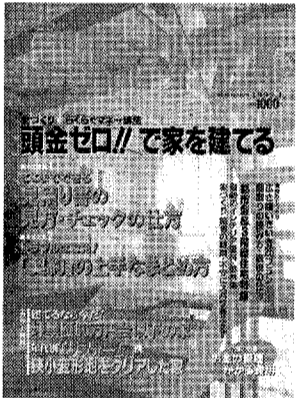
ＴＥＬ03－5296－3031キングランまで

<Ｐｏｔｅｃ面発ヒーター仕様>

最大発熱量　223Ｋｃａｌ
定格発熱量　129Ｋｃａｌ
外形寸法　1800×900×0.2～0.5ミリ
重量　900ｇ

月刊住宅誌

「ニューハウス」
1999年1月号
12月8日 全国主要書店発売
A4判変形 定価／1,000円

＜主な内容＞
★本文特集①／ここまでできる
「見積り書の見方・チェックの仕方」
★本文特集②／トラブルはご免！
「契約」の上手なまとめ方
☆家づくり（新）らくらくマネー講座
「頭金ゼロ！で家を建てる」
☆カラー実例特集／建てるなら今だ！
「坪単価60万円台以下の家」
☆年代別「リフォーム」カラー実例
「狭小変形地をクリアした家」
☆間取りプラザ
・「広さ順いきいき25プラン」
・間取りの読み方・表現の仕方
◇都市型＆3階建住宅特集
◇最新のインテリア建材・部材集
◇家づくり・読者の疑問不安にズバリ答えます。
◆介護の現場
「お金の管理・かかる費用」

本の楽しみ

インテリア・コーディネーター 野口 潤子

仕事の打ち合せで神保町に通う日々が続いている。本の街神田に来ながら、いつも反対方向の目的地を往復するだけである。

ところが、午前中の照明工事のあと、午後のブラインドの取付けまで2時間空くというチャンスがやってきた。

小春日和の日差しが気持ち良い。こうして古本屋をのぞいて回るのは何年ぶりだろう。日頃、読みたい本は大きな書店で探したり、図書館にリクエストしているのだが思ってもいなかった本に出会える期待でいっぱいになる。

谷中、根津、千駄木を略し「谷根千」と題した地域雑誌をみつけた。パラパラとめくると辺りのイラストマップが載っていた。「高村光太郎と智恵子の家」跡とか漱石「猫の家」跡、神社仏閣、江戸指物の店、蕎麦屋から煎餅の店などがこと細かに書き込まれ、たぬき坂やむじな坂の名に笑ってしまう。拾い物をした気がした。

入荷を伝える電話の声、レジを打つ無駄のない動作。きびきびと応対している女性が責任者らしい。狭いスペースには「ふるさと文庫」や地方各地を紹介した本など、地域に密着した地味な本が揃えてある。「我ここに在り」というポリシーが伝わってくるような書店だった。

美術・工芸書の専門店では、たどたどしい日本語で浮世絵を値切り、大切そうに抱えて帰る外国人を見かける。笑い声で見送った店主は、「皆さん、どうもお騒がせしました」と明るく言った。居合わせた客たちも笑顔で応えている。

古本めくりにやって来る人たちの機微、といった温かい空気を感じた。神田という街を縦横に走る人の情という茎根があるのだと思えてくる。

昭和初期の資料集の隣には現代アートの作品集があり、その横にはアール・ヌーボーの作品集が並ぶ。図書館の書架分類にはないひとくくりの配列が、頭の中を心地よくかき混ぜ、インスピレーションを掻きたててくれる。時空を超えた、人間の成してきた足跡をいとも簡単に紐解くことが出来るのだ。

これだから本は楽しい、本は面白い。

数年前に入院したが、長い時間と患部の痛みを忘れさせてくれたのは、読書という魔法のお陰だった。現実を離れ、ひととき活字の世界を遊泳する快感は、読み進む者だけに与えられる甘露な味わいである。

本との出会いは、人の出会いとも似ているように思う。めぐりあうことの不思議。無意識の内に呼び合っていたのだと言うほかない。

読書とは〝感電〟すること、と頷きながら読みかけの頁を開く。

全建連月報

10月1日～11月30日

―10月―

〓2日 住月間・住宅説明会参加

今年、神戸市で開催された住月間の高性能住宅の説明会に、事務局長と富山優良住宅協会の谷局長が説明員として参加した。

〓8日 技能グランプリ合同会議

来年3月に開催される第18回技能グランプリの競技委員・運営委員の全体合同会議が麹町の「弘済会館」において開催された。

〓12日 グランプリ建築競技委員会

建築大工の部の競技委員会が全建総連の会議室で行われた。競技主査の北川重雄氏の進行で競技課題を読み合わせ最終案を決定した。

〓13日 住団連・PL委員会

〓13日 木材情報インターネット会議

〓16日 全建連東京大会

<先月号参照>

〓19日 建防災大会合同実行委員会

建設業労働災害防止協会が毎年開催している安全大会の低層住宅分科会の実行委員会を全建連から派遣、20日の全体会議、21日の分科会の実行に協力した。

〓19日 勤退協の推進会議

〓20日 九州ブロック会議

熊本市の「メルパルク熊本」においてブロック内より29名の参加者を集めて開催した。席上、住宅不況に対する案に意見が出された他、産廃問題にも質問が集中した。

〓20日 住団連・広報委員会

〓21日 自民党亀井組織本部長来所

各地方選挙等を含めた種々の依頼で来所、役員と意見交換を行った。

〓26日 金融公庫仕様書改訂委員会

平成11年度の公庫仕様書改訂についての最初の委員会が行われた。

〓28日 建設国保健康を守る全国大会

―11月―

〓4日 産廃テキスト打合せ

〓5日 振興課近促法関係で来所

〓5日 住宅促進大会打合せ

〓6日～7日 事務局研修旅行

〓10日 富山優良ちきゅう住宅講習会

〓11日～16日 B部会床剛性試験

〓11日 財政委員会

〓12日～13日 全国事務局研修会

<記事別掲>

〓16日 住宅局所管団体事務理事会議

〓16日 廃プラ等のヒアリング

ベターリビングにおいてダイオキシン問題に絡み木造軸組み住宅の中のプラスチック製品等の分量等についてのヒアリングが行われ、本会から東建連の菊池委員に参画していただいた。

〓17日 東建産・産廃講習会

建設国保会館4階において午後より開催二部形式で開催して約110名余が受講した。

〓18日 木造住宅委員会

「かし推定」についての検討を行った。

〓18日 全中・組合運営講習会

〓18日 宮上氏の通夜

本会とも親交の厚かった城郭建築の第一人者で宮上茂隆氏の通夜に参列した。

〓19日 東海北陸ブロック会議

四日市市総合会館会議室において参加者26名で開催、産廃問題・構造改善事業等を中心に意見交換が行われた。

〓19日 ちきゅう住宅審査員研修

熊本県住宅産業協会と熊本県建築組合連合会で「ちきゅう住宅」の審査員検査員の研修会を行った。

〓20日 愛知建連創立50周年式典

〓20日 北建連で産廃講習会

北海道の支部団体より代表を集めた産業廃棄物問題の講習会を「かるで2、7」の会議室で行われた。約50名余が参加した。

〓25日 佐賀建産協会で産廃講習

佐賀県建設産業協会では、組合員約110名余を集めて「先行足場による安全講習」を開催、その講習会の時間を割いて産業廃棄物講習を行い、組合員に産廃問題について啓発を行った。

〓26日 住団連・住情報インタWG

〓26日 住団連・環境分科会

〓26日 全建連能開会長表彰受彰

中野サンプラザで開催された中央職業能力開発協会による全国大会の席上技能振興功労で会長感謝状を受彰した。

〓30日 産廃マニュアル編集会議

〓30日 宮城・ちきゅう検査員研修

〓30日 住団連・性能向上委員会

かし推定についての説明が行われ、各委員から質問等が集中した。

<略称紹介>

木議連＝木造住宅振興議員連盟
住団連＝㈳住宅生産団体連合会
建専協＝建設産業専門団体協議会
住木センター＝㈶日本住宅・木材技術センター
保証機構＝㈶性能保証住宅登録機構
リフォームセンター＝㈶日本住宅リフォームセンター
省エネ＝㈶住宅・建築省エネルギー機構
建災防＝建設業労働災害防止協会